

## 삼화교역



삼화교역 (전주 · 전북지역)  
Tel: 063-227-3700/ Fax: 063-227-3702  
(왼쪽상단부터 유한용, 송선미, 한승운, 김용성 대표)

**입사**한지 하루가 지나고 서울로 상경하게 되었다. 이유인 즉은 Takara 교육이 1주일동안 이었기 때문이다. '어떤 교육을 받을까?' 한편으론 걱정도 되고 기대도 되었다. 그런데 1주일 동안의 교육이 끝나고 머릿속에 남아 있는 것은 걱정뿐이었다. 학교에서 배운 내용이 기억나지도 않을 뿐만 아니라 이 많은 제품을 언제 숙지하고 어떻게 영업 활동을 해야할지 암담할 뿐이었다. 교육을 갔다와서 사장님께서 "이쪽 분야를 전공했으니 Takara 활동에 많은 기대가 되었는데..." 하시는 것이었다. 부담감이 더욱더 밀려오는 것이었다. 이런 걱정이 현실로 다가왔다. 고객들을 방문하여 Takara에 대해 문의를 하면 말문이 막히는 것이었다. 이런 일들이 반복되다보니 나 스스로 자료를 찾아보고 누군가에게 물어보게 되고 심지어 고객들에게 그 내용을 물어보게 되기도 하였다. 그런데 언제부턴가 조금씩 지식이 쌓이게 되고 대응할 수 있는 능력도 생기게 되었다. (아직도 모자라는 부분이 너무 많지만...)

Takara 대리점을 하면서 "제품 참 좋은데요" 이런 말들이 귀에 들려오면 자부심도 생기고 보람도 느껴진다. 작년과 대비해 올해 전북지역에서의 Takara를 찾으시는 고객들이 더욱더 증가한 것을 보면 정말 보람을 느끼게 된다. 이것은 내가 잘해서 그런 것이 아니라 우리회사, Takara 기술지원/마케팅팀의 지원, 무엇보다 제품의 성능을 신뢰하고 사용하시는 고객들에 의해 이루어진 것이라 생각된다. 이는 더욱 나아가 우리 나라 생명공학 발전에 이바지하는 길이라 생각된다. 앞으로 부족한 점을 더욱 보완하여 우리 나라 생명공학 발전에 이바지한다는 마음가짐으로 열심히 제품활동에 주력할 것이다.

- 삼화교역 유한용

**탁자** 위에는 한 잔의 커피가 놓여있습니다. 커피향을 맡으며 하루를 시작하는 월요일 아침입니다. 우선, 메일을 확인하고 Takara 주문 내역을 확인하여 주문 처리를 하고 나면 하루가 시작됩니다.

재작년 이맘때가 기억이 떠오릅니다. 그때 첫 인연을 맺었는데, 다른 지역에 비해 지역적인 특성상 매출 규모가 너무 적어 힘겨웠던 기억.. 지금은 그때보다는 많이 매출이 증가했지만 아직도 미흡하다는 생각입니다.

저희가 매출 증가 요인으로서는 여러 가지가 있겠지만, 첫 번째로는 Takara가 주는 인지도가 높기 때문일거라 생각합니다. Takara의 인지도가 없었더라면 매출 증가는 불가능하지 않았을까 생각이 됩니다. 둘째로는 다른 생명공학분야의 제품에 비해 잘 갖추어진 소평몰과 실시간으로 파악할 수 있는 재고 및 주문 처리 현황도 요인이 될 수 있겠습니다. 셋째로는 본사 직원 여러분들의 성실하고, 친절하게 상담에 응해주시는 점이 소비자들께 신뢰를 주었던 점을 들 수 있겠습니다. 물론, 저희가 받는 제품 교육도 많은 도움이 되었습니다.

이젠 소비자들께서 Takara라는 매개체를 통해 언제까지나 저희를 기억 해주신다면... 작은 욕심을 가져봅니다.

비 피해가 많았던 올 여름입니다. 한 마디의 따뜻한 말, 한 가닥의 작은 미소로 서로를 대한다면 다가오는 가을을 좀 더 넉넉하게 맞이하지 않을까 생각합니다.

- 삼화교역 송현미